

Xavier Claramunt

“Em passo el dia seduïnt”

Aquest arquitecte és un expert a derruir barreres i edificar projectes aparentment impossibles. Sense límits, sense complexos i amb voluntat *propositiva*, ens presenta el seu últim projecte: les Flamenco Towers.

Costa que la gent confiï en les idees. No ho diem nosaltres, sinó Xavier Claramunt, alma mater de l'estudi d'arquitectura barceloní L'equip. El plantejament de qualsevol dels seus productes consta de tres pilars fonamentals: la constant reinvençió de la manera d'entendre les coses, la proximitat amb el client i el seguiment d'una estratègia que en Xavier anomena *propositiva*. I què vol dir això? Proposar, proposar i tornar a proposar noves idees. Sense complexos

La filosofia d'en Xavier és combinar disciplines per enriquir els projectes. No en va, el seu despatx treballa a partir de tres línies principals d'actuació: el disseny industrial, l'arquitectura i la joieria.

Després de sorprendre'ns amb la proposta de l'hotel espacial Galàctic Suite [*Plaers* número 35], Xavier Claramunt i el seu equip baixen de l'espai, posen els peus a la terra i ens presenten les Flamenco Towers, un edifici de 220 metres d'alçada que es convertirà en el més alt de Hangzhou (ciutat al sud de Xangai, la Xina). Les torres, que es començaran a

construir el setembre, destaquen per ser una de les poques incursions dels arquitectes autòctons a la Xina.

Per què el nom de Flamenco Towers?

En aquest projecte, treballem conjuntament amb un grup d'inversors asiàtics. Per explicar-los la forma de l'edifici, vam fer així amb les mans [en Xavier fa un moviment de braços]. Era un gest força semblant al de ballar flamenc. Doncs decidit! Flamenco Towers. Ho van entendre amb facilitat. Són dues torres que es miren des de la base i, a mesura que s'aixequen, giren sobre elles mateixes. Una acaba mirant cap al riu i l'altra, sobre la ciutat.

T'imagines com podrien ser les torres Sardana?

[Somriu]. La veritat és que no. Les torres Flamenco formen part d'una estratègia que es va iniciar ara fa dos anys i mig per instal·lar-nos a l'Àsia, bàsicament a la Xina. El camí ha estat dur, perquè començàvem de zero; però passat aquest temps, l'estratègia comença a quadrar.



“ELS PROBLEMES SÓN UN GRAN DRAMA PER A LA GENT. Hi ha un pànic brutal a l'error. Hem de pensar que l'error ens fa més forts i que els problemes són momentanis.”

Ja has après una mica de xinès?

Jo no. En el fons hi vaig molt poc, un cop cada mes i mig. L'equip que està a la Xina treballa des dels nostres servidors, de manera que sabem diàriament com evoluciona el projecte. Tenim un estudi format per 12 xinesos amb una empresa associada.

Per què vau escollir la Xina?

Més que pensar i repensar, nosaltres actuem. És una manera de fer. A l'estudi teníem dos nois que estaven mig avorrits i mig cremats de la feina, fins que un bon dia van decidir emprendre l'aventura a la Xina. Des del moment que estàs al territori, pots mirar i observar. Aprens a treballar a la distància i, sobretot, a perdre la por.

M'han advertit que ets l'home anticomplexos...

Els complexos només ens frenen. Així de clar i així de senzill. Els problemes són un gran drama per a la gent. Hi ha un pànic brutal a l'error. Hem de pensar que l'error ens fa més forts i que els problemes són momentanis.

...!

L'actitud *propositiva* -basada en fer propostes i més propostes-, així com la manca de complexos, permeten revisar els exercicis que fem. Si tu intentes arrencar un exercici sense que res et freni, els resultats són molt frescos. En aquest sentit, Ferran Adrià n'és un bon exemple. Ell és un desacomplexat que fa i desfà sense que la por s'interposi en el seu camí. S'ha de fer, fer i fer sense que res ens faci por. Jo deixo que la gent s'equivoqui. Part dels nostres equips són gent que s'ha equivocat al llarg de la seva trajectòria. Al final, són els que més entrenament tenen.

Els vostres projectes, com ara l'hotel espacial Galàctic Suite, són tot un exercici de futurisme. És important mirar més enllà del present?

Sí, sempre. Intentem anar per davant, esbrinar què passarà. Si les coses no te les creus, no succeeixen. L'hotel Galàctic Suite era una idea escabellada! Però el sector aeronàutic respecta molt les idees. El projecte neix i s'explica per donar a conèixer

la companyia i les nostres activitats. Al final va sortir un grup inversor que volia pagar. Tenim un equip d'enginyers industrials treballant i un grup de *management* que està movent el projecte de viabilitat. Crec que el més interessant de l'exercici és que hem donat una visió global respecte al turisme espacial: des del llançament, l'estada i la preparació prèvia abans d'entrar en òrbita. En definitiva, l'experiència implica unes vacances de sis mesos.

No teniu límits?

Els límits se'ls posa un mateix. Si no hi arribes, no passa res. No cal perdre l'actitud decidida ni l'energia. Hi ha infinitat de coses que es queden en el camí, però nosaltres continuem proposant.

T'atrau la idea de passar unes vacances a l'espai?

Podria arribar a pensar que és una bajanada. El més interessant de la història és el fet de sortir del teu àmbit natural i aprendre nous coneixements per dur a terme l'experiència.

Això forma part de la manera que tenim d'entendre l'arquitectura: influir d'alguna manera en l'individu. En tots els projectes, com en el Galàctic Suite o l'hotel Chic and Basic del Born, intentem que el turista acabi redescobrint-hi alguna cosa d'ell mateix, encara que sigui d'una manera subtil.

Rebutgeu qualsevol forma ja preconcebuda. Explica-m'ho.

Comencem des del món de les idees i de les intuïcions, després generem el procés que ens ajudarà a determinar el concepte i la forma. Rebutgem els prejudicis o les formes preconcebudes i això implica la supressió de tot esquema formal previ. Comencem amb una estratègia que en el camí es va desenvolupant fins que ella mateixa pren forma. Per aquesta raó, la nostra companyia no té un estil propi. Quant als con-

ceptes, la companyia està dividida en àrees. D'una banda, l'agència, en la qual produïm els projectes habituals (habitatges, hotels, etc.), i de l'altra, el *lab*, on ideem projectes que ens interessin i que encara no tenen client. És com la passarel·la de la moda, on s'ensenyen projectes d'investigació que ens interessin a nosaltres i que, potser més tard, interessaran a algú més. El 60% del que fem té a veure amb els projectes al *lab*. El 40%, amb encàrrecs a l'agència.

Un exemple.

Hem fet un catàleg d'edificis d'alçada, una idea que el sector ens han destrossat. És com qui fa un catàleg de joies. Les Flamenco Towers parteixen d'aquesta idea.

El catàleg no implica una uniformització?

És una provocació. Ho vam fer perquè volíem aprendre a fer pisos alts. Després, el client i el territori els acabaran adaptant. És com una granja de porcs: tens garrins i esperes que s'engreixin. En el fons, ens passem tot el dia seduïnt. Ets *propositiu* i has d'anar convencent. És com un camí de seducció, perquè allò en què creus acabi passant. I a tot això se li ha de sumar un gran esforç. Ens entusiasma el que fem! Som un equip d'una mitjana d'edat de 40 anys.

Quan sorgeix la idea d'un despatx que combina el disseny industrial, la joieria i l'arquitectura?

Des de sempre. L'arquitectura és molt lenta, i jo busco la rapidesa. Així, aplicava els conceptes de l'arquitectura a la joieria per obtenir resultats ràpids i fer regalets als meus *ligues*. El 1989, vam guanyar el Premi

Bagués. La joieria ens ha donat

la possibilitat de jugar amb els materials; el disseny industrial, d'introduir-nos en la producció en sèrie, i l'arquitectura ens ofereix una visió global. Quan barreges les disciplines, la feina s'enriqueix.

En què consisteix el servei Respostes?

És una mena de consultoria. Imagina un senyor que té vaixells de fibra de vidre. Intentem que amb les seves eines pugui també fer altres productes. Aprofitar sinergies. Més que pensar productes, pensem estratègies al voltant de les possibilitats que tenen determinades companyies.

I si entre proposta i proposta els resultats no són els que t'esperes, què fas?

Em torno a aixecar. M'emocio amb el que faig i m'hi implico amb moltes ganes, tot i que m'equivoqui milions de vegades. Costa que la gent confii en el món de les idees. ■

